

Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

Bewerbungstraining

Workshop für einen optimalen Bewerbungsauftritt

Anita Berres & Birgit Siegle

www.berres-strategieberatung.de Folie 1 www.wirtschaftskinesiologie.de

Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 



Anita Berres
Institut für Wirtschaftskinesiologie
Berres_Strategieberatung



Birgit Siegle
Institut für Wirtschaftskinesiologie

www.berres-strategieberatung.de Folie 2 www.wirtschaftskinesiologie.de

Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 


Anita Berres - Die „Equi-Libristin“


**Unternehmensberaterin und Coach,
Wirtschaftskinesiologin, Mediatorin**



*„Meine Leidenschaft ist Vertrieb und vor allem die
authentische Selbst-Vermarktung. Daneben die
strategische Führung im unternehmerischen wie
persönlichen Sinn sowie ganzheitliche Zielführung
zum Erfolg.“*

www.berres-strategieberatung.de Folie 3 www.wirtschaftskinesiologie.de


Berres_Strategieberatung 


Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

**„Traue Dich,
bemerkenswert
zu sein.“**

Albert Schweitzer


www.berres-strategieberatung.de Folie 4 www.wirtschaftskinesiologie.de


Berres_Strategieberatung 

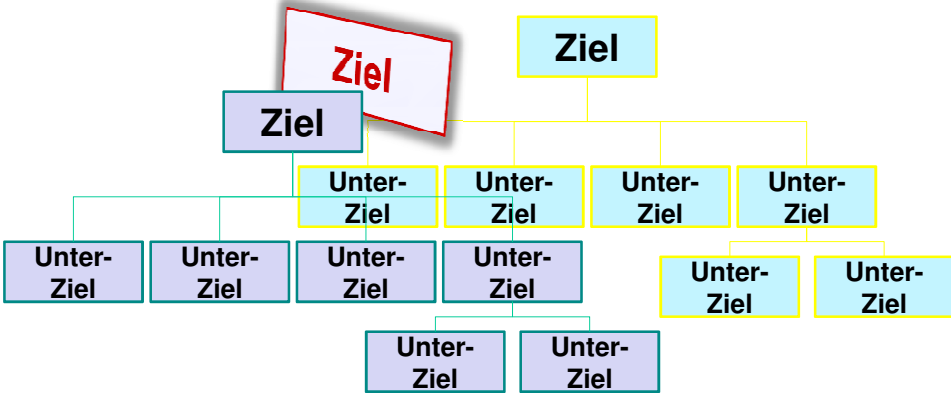
Institut für Wirtschaftskinesiologie 

- **Ziele und ihre Konsequenzen**
- **Die Bewerbungsunterlagen**
- **Kommunikation und Präsentation**
- **Stress-Management**

www.berres-strategieberatung.de Folie 5 www.wirtschaftskinesiologie.de

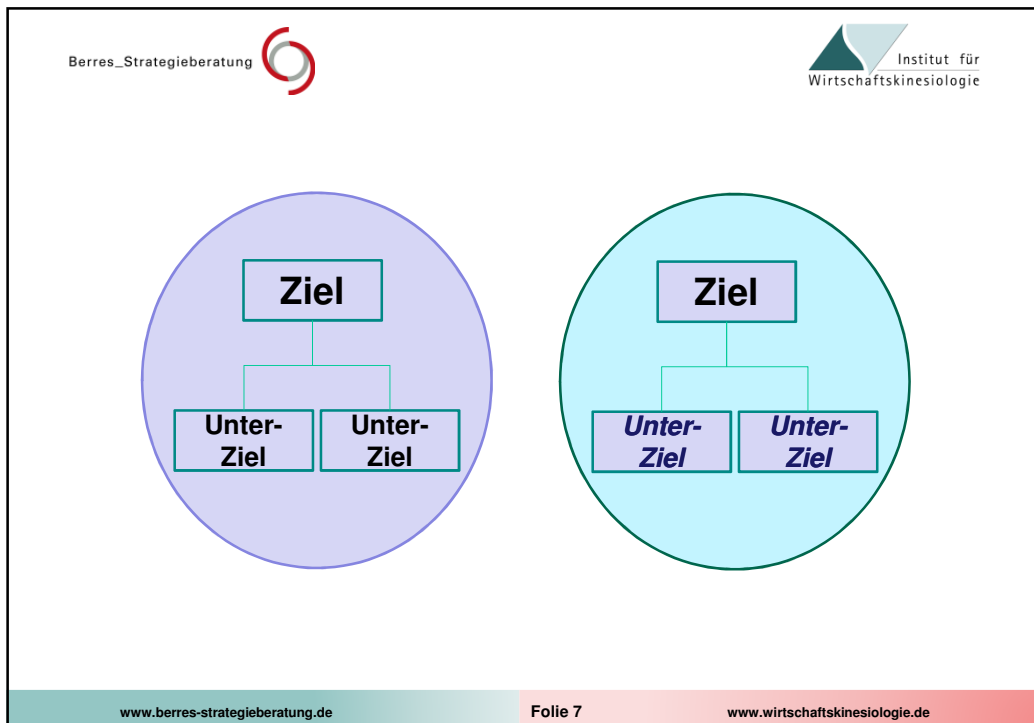
Berres_Strategieberatung 


Institut für Wirtschaftskinesiologie 



```
graph TD; Z1[Ziel] --- Z2[Ziel]; Z1 --- Z3[Ziel]; Z1 --- Z4[Ziel]; Z2 --- Z5[Unter-Ziel]; Z2 --- Z6[Unter-Ziel]; Z3 --- Z7[Unter-Ziel]; Z3 --- Z8[Unter-Ziel]; Z4 --- Z9[Unter-Ziel]; Z4 --- Z10[Unter-Ziel]; Z5 --- Z11[Unter-Ziel]; Z5 --- Z12[Unter-Ziel]; Z6 --- Z13[Unter-Ziel]; Z6 --- Z14[Unter-Ziel]; Z7 --- Z15[Unter-Ziel]; Z7 --- Z16[Unter-Ziel]; Z8 --- Z17[Unter-Ziel]; Z8 --- Z18[Unter-Ziel]; Z9 --- Z19[Unter-Ziel]; Z9 --- Z20[Unter-Ziel]; Z10 --- Z21[Unter-Ziel]; Z10 --- Z22[Unter-Ziel];
```


www.berres-strategieberatung.de Folie 6 www.wirtschaftskinesiologie.de




Berres_Strategieberatung  Institut für Wirtschaftskinesiologie


Smarte Ziele

- S** specific
- M** measurable
- A** achievable
- R** result-oriented
- T** time-framed



www.berres-strategieberatung.de Folie 8 www.wirtschaftskinesiologie.de

Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

„Ein starkes Ziel ist wie ein starker Motor!“

.....

.....

.....

www.berres-strategieberatung.de Folie 9 www.wirtschaftskinesiologie.de


Berres_Strategieberatung 


Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

**Aktiv
Positiv
Klar**




www.berres-strategieberatung.de Folie 10 www.wirtschaftskinesiologie.de


Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

Veränderung und Vermeidung

www.berres-strategieberatung.de Folie 11 www.wirtschaftskinesiologie.de

Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

Exkurs – Wollen und Können

Nicht können bedeutet, wir sind objektiv nicht in der Lage dazu, weil

- uns die Kompetenzen fehlen
- das Budget nicht ausreicht
- es uns an Wissen mangelt
- wir körperlich dazu nicht in der Lage sind.

www.berres-strategieberatung.de Folie 12 www.wirtschaftskinesiologie.de



Exkurs – Wollen und Können

Wir tun etwas nicht, weil beispielsweise

- es uns die Höflichkeit verbietet
- wir es uns nicht mit jemandem verderben wollen
- wir jemanden nicht verletzen wollen
- wir die Auswirkungen und das Risiko nicht abschätzen können
- uns der Mut fehlt
- wir der Meinung sind, dass das Unterlassen eher honoriert wird
- Widerspruch scheinbar nicht akzeptiert wird
- unser Umfeld diese Art des Lebens nicht nachvollziehen will
- die notwendige Konfrontation keinen Erfolg verspricht



Exkurs – Wollen und Können

Die Bedeutung unserer Formulierungen

- | | | |
|--------------------------|---|--------------------------------------|
| „Ich schaff´ das nicht!“ | | „Ich will das gar nicht!“ |
| „Ich kann nicht!“ | ➔ | „Ich trau´ mich nicht!“ |
| „Das kann keiner!“ | | |
| „Das lohnt sich nicht!“ | | |
| „Ich habe keine Zeit!“ | ➔ | „Ich will lieber etwas anderes tun!“ |
| „Ich hab´s versucht!“ | ➔ | „Es war mir nicht so wichtig!“ |
| | | „Ich wollte nicht wirklich!“ |


Exkurs – Wollen und Können


Fazit

Wenn wir uns bewusst machen, dass ein „Ich kann nicht“ eher ein „Ich will nicht“ ist, übernehmen wir auch die Verantwortung dafür und klagen nicht über Andere oder das Schicksal.

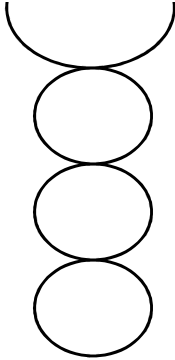
Wenn ich an meine Selbstvermarktung denke, wer oder was hindert mich, mich optimal und mit Leichtigkeit zu verkaufen?



Berres_Strategieberatung 

Institut für Wirtschaftskinesiologie 

Modell der Persönlichkeit



spirituell
 mental
 emotional
 physisch

www.berres-strategieberatung.de Folie 17 www.wirtschaftskinesiologie.de

Berres_Strategieberatung 

Institut für Wirtschaftskinesiologie 

„Ziel-Hindernisse“




Weltbild
 Gedankenmuster
 Erwartung


Meinung
 Verhaftung
 Trauma

spirituell
 mental
 emotional
 physisch

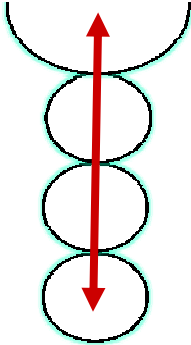
○ Ebene
 ⇕ Ziel
 ● Stressfaktor

www.berres-strategieberatung.de Folie 18 www.wirtschaftskinesiologie.de

Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

Ziel „Meine Selbstvermarktung“:




Seele, Geist


mental

emotional

physisch

www.berres-strategieberatung.de Folie 19 www.wirtschaftskinesiologie.de

Berres_Strategieberatung 


Institut für
Wirtschaftskinesiologie 


Was bin ich bereit zu geben?

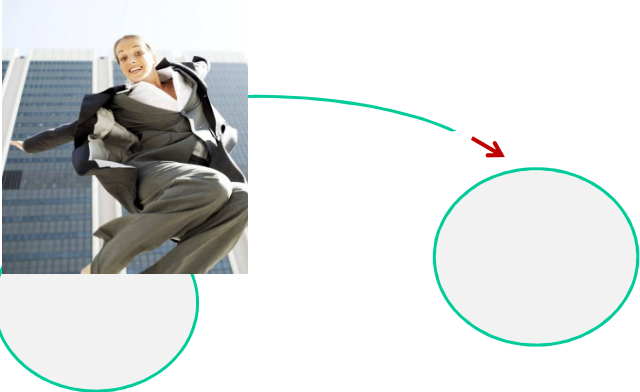
Was muss ich loslassen?

Was kommt danach?


www.berres-strategieberatung.de Folie 20 www.wirtschaftskinesiologie.de


Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 



www.berres-strategieberatung.de Folie 21 www.wirtschaftskinesiologie.de

Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

- **Ziele und ihre Konsequenzen**
- **Die Bewerbungsunterlagen**
- **Kommunikation und Präsentation**
- **Stress-Management**

www.berres-strategieberatung.de Folie 22 www.wirtschaftskinesiologie.de

Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

Profil und Profilierung



www.berres-strategieberatung.de Folie 23 www.wirtschaftskinesiologie.de

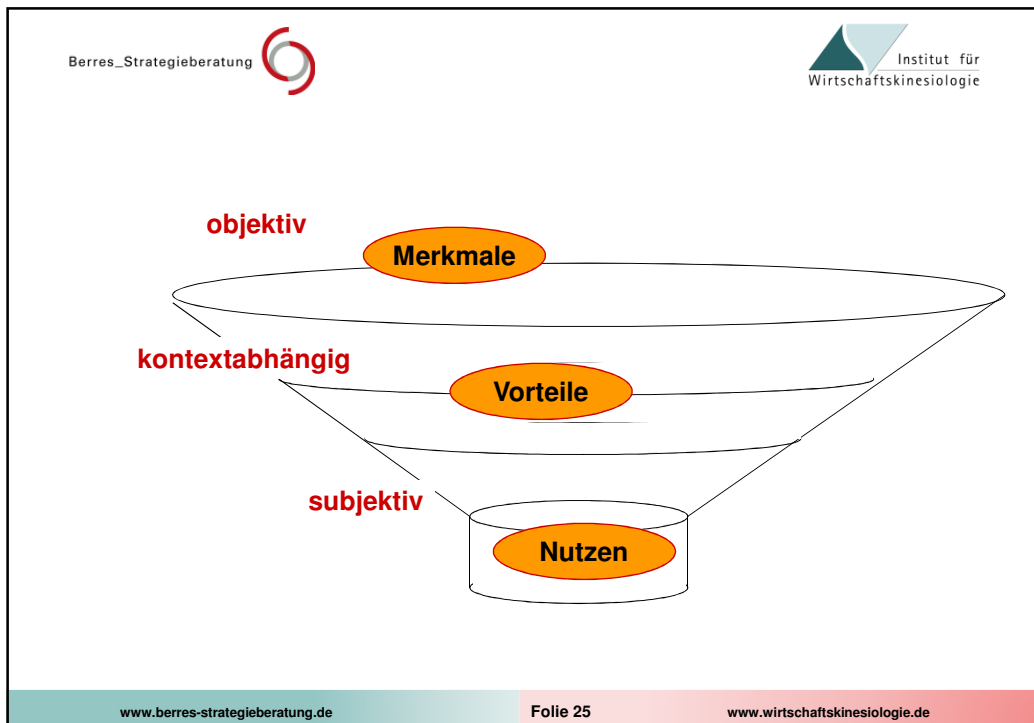
Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

„Ich bin perfekt!“





www.berres-strategieberatung.de Folie 24 www.wirtschaftskinesiologie.de



**Welchen Nutzen
biete ich anderen Menschen?**

The illustration shows a round clock with a white face and black hands, a notepad with a white cover and a blue pen resting on it, and a blue square with a white starburst pattern. The clock has several small black triangles around its top edge. The notepad has a few lines of text on it. The blue square is positioned behind the notepad. The entire illustration is in a cartoonish style. In the top left corner, there is a logo for 'Berres_Strategieberatung' and in the top right corner, a logo for 'Institut für Wirtschaftskinesiologie'. At the bottom, there is a footer with the website 'www.berres-strategieberatung.de', the page number 'Folie 26', and the website 'www.wirtschaftskinesiologie.de'.

Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

- Ziele und ihre Konsequenzen
- Die Bewerbungsunterlagen
- **Kommunikation und Präsentation**
- Stress-Management

www.berres-strategieberatung.de Folie 27 www.wirtschaftskinesiologie.de


Berres_Strategieberatung 


Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

Kommunikation und Präsentation




www.berres-strategieberatung.de Folie 28 www.wirtschaftskinesiologie.de


Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 


- Ziele und ihre Konsequenzen
- Die Bewerbungsunterlagen
- Kommunikation und Präsentation
- **Stress-Management**

www.berres-strategieberatung.de Folie 29 www.wirtschaftskinesiologie.de

Berres_Strategieberatung 

Institut für
Wirtschaftskinesiologie 

ESR Stress-Barometer



www.berres-strategieberatung.de Folie 30 www.wirtschaftskinesiologie.de

Berres_Strategieberatung 

Institut für Wirtschaftskinesiologie 

Turbo-Coaching-Spezial

Nur für TeilnehmerInnen der „Messe für Weiterbildung“ in Rastatt

**Sonderpreis
210 Euro**

„Mit Freude zum Bewerbungsgespräch“

Ablauf:
3 Coaching-Termine (jeweils ca. 1,5 Stunden) im Abstand von 10 bis 20 Tagen

Inhalte:

Ein klares JA zur Veränderung	Impulse: Ziel finden und ‚loslegen‘
Talente schätzen und zeigen	Impulse: Stärken stärken
Erfolg realisieren	Impulse: Der starke Auftritt

www.berres-strategieberatung.de Folie 31 www.wirtschaftskinesiologie.de

Berres_Strategieberatung 

Institut für Wirtschaftskinesiologie 



Anita Berres
Institut für Wirtschaftskinesiologie
Berres_Strategieberatung



Birgit Siegle
Institut für Wirtschaftskinesiologie

**Persönlichkeitsentwicklung
Team-/Paar-Entwicklung
Unternehmenspersönlichkeit**

**Turbo-Coaching
Energie-Balancen
Spezial: Pferd und Reiter**

76 337 Waldbronn, Stuttgarter Straße 5
Telefon: 07243 / 21 66-6
info@wirtschaftskinesiologie.de

www.berres-strategieberatung.de Folie 32 www.wirtschaftskinesiologie.de